

FICHA TÉCNICA INFORMATIVA

INTELIGENCIA ARTIFICIAL APLICADA A VENTAS

ÁREA: INTELIGENCIA ARTIFICIAL

N.º DE HORAS	MODALIDAD	NIVEL
30	Online	Básico

DESCRIPCIÓN

Aprenderás a utilizar ChatGPT, Copilot, Gemini, LinkedIn Sales Navigator, Gamma y otras soluciones que están transformando el trabajo de los equipos comerciales. A través de ejemplos reales, prompts prácticos y ejercicios guiados, descubrirás cómo optimizar tu tiempo, generar mensajes más persuasivos y aumentar la conversión de tus oportunidades. Un programa diseñado para profesionales de ventas, marketing y desarrollo de negocio que buscan mejorar su rendimiento y diferenciarse en un mercado cada vez más digital y competitivo.

OBJETIVOS

- 1.· Comprender los fundamentos de la inteligencia artificial generativa y su impacto directo en los procesos comerciales modernos.
- 2.· Identificar oportunidades reales de aplicación de la IA en ventas, desde la captación de leads hasta el cierre de operaciones.
- 3.· Dominar las principales herramientas de IA generativa (como ChatGPT, Gemini, Copilot o Gamma.app) y conocer sus diferencias y ventajas en el ámbito comercial.
- 4.· Aprender a crear prompts efectivos y estratégicos para obtener resultados comerciales relevantes y adaptados a cada cliente o sector.
- 5.· Optimizar la generación de leads mediante IA, aprovechando la automatización de la búsqueda, segmentación y contacto de potenciales clientes.
- 6.· Diseñar mensajes y correos comerciales persuasivos con apoyo de la IA, mejorando la redacción, el tono y la personalización de cada comunicación.
- 7.· Utilizar la IA para elaborar documentos y presentaciones comerciales de alto impacto, reduciendo tiempos y aumentando la calidad visual y argumentativa.
- 8.· Integrar herramientas de productividad basadas en IA (Copilot, Gemini, Airtable + GPT, etc.) para gestionar agendas, reuniones y bases de datos comerciales.
- 9.· Incorporar la IA como ventaja competitiva en la estrategia global de ventas, potenciando la personalización, el seguimiento y la toma de decisiones basada en datos.
- 10.· Aplicar principios éticos y de uso responsable de la IA en todos los procesos comerciales, garantizando transparencia, coherencia y confianza con los clientes.

CONTENIDO FORMATIVO

Unidad 1. Introducción a la IA generativa para profesionales de ventas

1. ¿Qué es la IA generativa y por qué transforma las ventas?
2. Casos reales de uso en ventas: de la teoría a los resultados
3. Principales herramientas de IA generativa y sus diferencias aplicadas a ventas
4. Anatomía de un buen prompt comercial
5. Limitaciones y buenas prácticas

Unidad 2. Generación de leads con inteligencia artificial

1. Por qué la IA ha cambiado la generación de leads
2. IA para encontrar perfiles, analizar sectores y detectar oportunidades
3. Cómo aprovechar ChatGPT + LinkedIn para crear mensajes de conexión eficaces
4. Automatización de mensajes personalizados
5. Herramientas complementarias para automatizar la prospección
6. Estrategias reales de cold outreach con IA

Unidad 3. Redacción de mensajes y correos comerciales con IA

1. ¿Por qué la IA revoluciona la redacción comercial?
2. IA generativa para redactar correos, mensajes de seguimiento y manejar objeciones
3. Ejemplos efectivos de prompts comerciales adaptados al día a día del departamento comercial
4. Evaluación y mejora de mensajes: usando la IA como corrector y optimizador
5. Herramientas adicionales para potenciar la redacción con IA

Unidad 4. Documentos y presentaciones comerciales con IA

1. ¿Cómo mejora la IA tus documentos comerciales?
2. Creación de propuestas comerciales con IA generativa (estructura, textos y justificaciones)
3. Uso de Gamma.app para crear presentaciones automáticas
4. IA para generar infografías, guiones de vídeo y resúmenes de reuniones
5. Herramientas complementarias avanzadas

Unidad 5. IA aplicada a la productividad del equipo comercial

1. Automatización inteligente: seguimiento, recordatorios, reuniones y agendas
2. Uso de IA para preparar llamadas comerciales y generar resúmenes automáticos
3. Copilot (Microsoft 365) y Gemini (Google Workspace): productividad comercial con IA integrada
4. Gestión sencilla de bases de datos y segmentación comercial con Airtable + GPT

Unidad 6. IA como ventaja estratégica en el proceso de ventas

1. Integración progresiva de la IA en la rutina comercial
2. Estrategias de diferenciación mediante personalización con IA
3. Uso ético de la IA en ventas
4. Casos de éxito en PYMEs (España / UE)
5. Checklist: implementar IA sin CRM ni equipo técnico
Glosario comercial-tecnológico para principiantes



Inscríbete o solicita más información:



900 92 61 71



www.talention.es



info@talention.es